

PRAXISTRAINING

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES RECHNEN IM EINKAUF

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

1 Lernsituation

Fehlendes Verständnis von kaufmännischen Methoden schwächt Verhandlungspositionen.

2 Lernumgebung

Intensivtraining mit Praxisbeispielen und Kalkulationen.

3 Kompetenzziele

- Bilanz, GuV (ER) und Cashflow-Rechnung verstehen
- Aufbau einer Zuschlagskalkulation und einer Deckungsbeitragsrechnung verstehen
- Relevante Kennzahlen analysieren und interpretieren

4 Nutzen

Kaufmännisches Grundverständnis erleichtert die Optimierung der Einkaufskonditionen.

Methoden

- Theorieblöcke
- Praxisbeispiele
- Repititionsfragen



Schwerpunkte

- Verhandlungsspiele zur praxisnahen Anwendung
- Taktiken im Einkauf
- Vorbereitung von Verhandlungen
- Entwicklung einer Storyline mit Argumentationsketten



JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



brandeins /thema **2024** Issue 28
Best
Consultants Germany



Forbes **2024**
WORLD'S BEST
MANAGEMENT
CONSULTING FIRMS
POWERED BY STATISTA



Kontakt

Kloepfel Consulting GmbH | Werftrasse 4 | CH-6005 Luzern | www.kloepfel-consulting.com
Dr. Stephan Hofstetter, Partner | Telefon: +41 41 248 08 88 | s.hofstetter@kloepfel-consulting.com